آليات الإقناع
عند النبي صلى الله عليه وسلم

مفلاح بن عبد الله/ الجزائر
المركز الجامعي بغليزان

الملخص

يعتبر الإقناع شكلا من أشكال العملية التواصلية التي نمارسها باستمرار. فنحن نستخدم الإقناع في نواح عديدة في حياتنا؛ نستخدمه في نشر الأفكار، وفي تسويق المعتقدات، كما نستخدمه في المحاورة والتفاوض والتسويق وربط الصداقات، وفي غيرهم، لذا كان التبحر في هذا العلم، والأخذ بأطرافه، وإتقانه قضية في غاية الأهمية لمن كان هاجسه التغيير، ومن ثم كان مخاطبة العقول والقلوب فن لا يجيده إلا من يمتلك أدواته.

وإذا كان للإقناع هذه الأهمية، فإنّ أهميته تزداد في الدعوات الدينية؛إذ إن اعتناق دينا ما ليس بالأمر الهين، وهو لا يحصل إلا بعد مجاهدة عقلية وقلبية تستند في كل مراحلها إلى عنصر الإقناع وآلياته.

ومن هنا، جاءت هذه الورقة البحثية لتستقري آليات الإقناع التي وظّفها النبي وتحليل نماذجها المختلفة انطلاقا من خطابه وممارساته. ولمّا كان خطابه يتميز بالغنى والثراء نظرا للقضايا الكثيرة والمختلفة التي عالجها على مدى زمني يقارب 23 سنة، فإنّنا سنستشهد بما نراه ذا فائدة بالنسبة إلى موضوع هذه الورقة. وقد اقتضى تحقيق ذلك تمهيد السبيل إلى التطبيق بتوطئة النظرية نلقي فيها الضوء على مفهوم الإقناع و أهميته في نشر الأفكار.

الكلمات المفتاحية: الإقناع، المناشدة العقلية، المناشدة العاطفية، إنشاء المعاني، الإصغاء.

Résumé

'Convaincre' est l'un des aspects communicatifs les plus importants. Son rôle est grandissant surtout durant les périodes de prédictions religieuses.

Notre article veut étudier les mécanismes de la conviction, en particulier ceux employés par le Prophète Mohammed (à Lui, bénédiction et salut) dans ses discours. Notre recherche donnera une définition de ce processus tout en insistant sur son rôle dans la propagation des idéologies.

مفهوم الإقناع

نال مصطلح الإقناع في الدراسات المعاصرة اهتماما كبيرا؛ بحيث تصدى للتقعيد والتنظير له عدد غير قليل من المشتغلين في مجال العلاقات الإنسانية. وقبل الخوض في أهم التعريفات التي تناولت المصطلح، يجدر بنا أن نقف عند حده اللغوي، فقد جاء في اللسان الآتي: القُنُوع: السؤال والتذلل، والقَنَاعةُ: الرضا بالقسم، أَقْنَعَهُ الشيء: أي أرضاه والقنوع بمعنى الرضا، والقَانِعُ: الراضي وفي المثل: "خير الغنى القُنُوعُ، وشر الفقر الخضوع." [1] وكما نرى أن القناعة ومشتقاتها تدور حول معاني الاستجابة والقبول والخضوع.

ويرى ابن فارس في مقاييس اللغة أن الثلاثي (قنع) له أصلان صحيحان وثالث شاذ، أما الأصلان الصحيحان، فيحيل أحدهما على الإقبال على الشيء وهو الإقناع، ويدل الآخر على استدارة في شيء، وهو القِنْع والقناع، أما المعنى الشاذ فهو يأتي بمعنى ارتفاع الشيء، ليس فيه تصوب. [2]

أما حده الاصطلاحي فقد تنوع تنوع مرجعية أصحابها والحقول المعرفية التي ينتمون إليها، إلا أن هذا التنوع لم يحصل إلى درجة تتباين على الأقل في الوظيفة

والأهداف. ومن الباحثين الذين حملوا هَمَّ التقعيد للمصطلح نجد "ولبر شيرام"، و"دونالد روبرت "الذين يعرفانه بأنه" عملية اتصال تتضمن بعض المعلومات التي تؤدي بالمستقبل إلى إعادة تقييم إدراكه لمحيطه أو إعادة النظر في حاجاته وطرق التقائها، أو علاقاته الاجتماعية، أو معتقداته، أو اتجاهاته." [3]

ويعرفه عامر مصباح بأنه "عملية إيصال الأفكار والاتجاهات والقيم والمعلومات، إما إيحاءا أو تصريحا، عبر مراحل معينة، وفي ظل حضور شروط موضوعية وذاتية مساعدة، وعن طريق عملية الاتصال." [4]

ويقدمه نعمان عبد الحميد بوقرة على أنه "جهد اتصالي لساني بالدرجة الأولى مؤسس على قصد، ومخطط له سلفا وفق أهداف معينة لاستمالة المتلقي وتعديل سلوكه ومواقفه الشخصية في ظروف مقامية معينة." [5] أما هنريش بليث فيرى أنه"قصد المتحدث إلى إحداث تغيير في الموقف الفكري أو العاطفي عند المتلقي" [6]

ونخرج من هذه التعريفات بأن الإقناع عملية لسانية تستهدف التأثير العقلي والعاطفي على المتلقي، قصد غرس أو تقوية أو تغيير قيمه أو معتقداته أو مواقفه أو سلوكه، ومن ثم يتفاعل إيجابيا مع المعروض باعتماد الحجج والبراهين الإثباتية، ومستعينا بوسائط طبيعية أو صناعية؛ فدفع المخاطب إلى العمل يكون إما بقوة الحجة أو بالسلطة. [7]

أما بالنسبة للمسوّغات التي تدفع الباث إلى الاستنجاد بالإقناع والتعويل عليه في تسويق خطابه، فهي كثيرة ومتنوعة لخصها عبد الهادي بن ظاهر الشهري في كتابه "استراتيجيات الخطاب:مقاربة لغوية تداولية" نجملها في الآتي: [8]

1. الرغبة في تحصيل الإقناع،
2. الإقناع سلطة مقبولة إذا استطاعت أن تقنع المرسل إليه،
3. الإقناع يمكن لجميع الناس ممارسته على اختلاف مستوياتهم الفكرية والتعليمية،
4. الإقناع ضد الإكراه،

5. تأثيره أقوى، ونتائجه أثبت، وديمومته أبقى.

وفي مقابل مصطلح الإقناع، يحضر مصطلح الاقتناع، وقد تحدث عنه "بيرلمان" و"تيتيكاه" وفرقا بينه وبين الإقناع؛ حيث عدّا الاقتناع غاية الحجاج، وربطاه بكل ما هو عقلي في حين ربطا الإقناع بكل ما هو ذاتي، بل ذهبا أبعد من ذلك حين قسما الحجاج بحسب نوع الجمهور إلى نوعين : حجاج إقناعي يرمي إلى إقناع الجمهور الخاص، وحجاج اقتناعي غايته أن يسلَّم به كل ذي عقل.[9]

وقد سار على هذا الرأي عدد من الباحثين الذين رأوا بوجوب التفريق بين الإقناع والاقتناع، ويجب التعامل معهما بوصفهما فعلين مختلفين، ومن ذلك نجد - على سبيل المثال لا الحصر- الباحث علي آيت أوشان الذي أكدّ على أنّ كلّ نص موجه إلى متلق معين، فإّنه يسعى إلى إقناعه بفعل ما وكنتيجة لذلك استجابته لهذا الفعل، وتسمى هذه الاستجابة فعلا استجابيا (Convaincre) أو فعل التأثير في المخاطب، إلا أن هذا المخاطب لن يستجيب إلا إذا تمركز في ذهنه فعل الاقتناع (Persuader).[10]

وللإشارة، فإن الإقناع حسب "كار لينز ويلسون" كان كفن يمارس منذ قرون، أما علم الإقناع الذي انشق فهو نتاج القرن العشرين، ومن ثم فإن القول على أساس المعلومات بأن الوقت لا يزال سابقا لأوانه للحكم عليه، ففي الوقت الذي تتطور فيه أساليب الإقناع من الفن إلى العلم، فإنها سوف تزداد فعاليتها في السيطرة على السلوك.[11]

ويضيء لنا ما سبق، أهمية الإقناع بوصفة إستراتيجية يلجأ إليها المرسل لتسويق منتجه الفكري أو المادي على السواء. ويذكر التاريخ أن رجال الفكر والسياسة والاقتصاد والحرب وغيرهم استنجدوا بالإقناع، ووظفوه لبسط قناعاتهم على متلقيهم، كما لجأ إليه أصحاب الدعوات الأرضية والسماوية وانتهجوه طريقا إلى قلوب وعقولهم مدعويهم.

وقد استوعب رسول الله قديما حقيقة الإقناع وأهميته، وما يكمن أن يفعله المرسل البليغ الذي يمتلك القدرة على الإقناع في متلقيه، فنبه إلى ذلك في أكثر من موقف، منه ما روته كتب الحديث من أنّه سمع خصومة بباب حجرته فخرج إليهم فقال إنما أنا بشر، وإنه يأتيني الخصم فلعل بعضكم أن يكون أبلغ من بعض فأحسب أنه صدق فأقضي له بذلك، فمن قضيت له بحق مسلم فإنما هي قطعة من النار فليأخذها أو فليتركها.[1 2]

مؤهلات النبي

لقد امتلك النبي مجموعة من الصفات والملكات أنعم الله بها عليه، كعلّو الفطرة وصحة العقل والصدق في القول والأمانة في التبليغ، والعصمة من الخطأ، والسلامة في البدن، والفصاحة في الكلام وغيرها، وهي تعد في مجموعها مؤهلات ولج النبيّ بها ميدان الدعوة إلى الله، فكانت سنده بعد الله في التبليغ، وعدته في التأثير. ومن أهمها، نجد الآتي:

المصداقية

تعتبر مصداقية المرسل العامل الأول في إنجاح فعل الإقناع؛ إذ إنها تتصدر كل العوامل الأخرى التي تدخل بصفة مباشرة أو غير مباشرة في تأطير وتفعيل وتحصيل الإقناع، ونقصد هنا بالمصداقية، صورة وسمعة المرسل لدى المتلقي قبل وأثناء وبعد عملية الاتصال؛ فالمصداقية تعد مرتكزا مهما لدى المتلقي في تقييم المرسل، فكلما زادت مصداقية المرسل زاد احتمال تصديق المتلقي له واقتناعه برسائله.

والمصداقية لا تتعلق بالمرسل من حيث مزاياه، بل تتعلق أكثر بما يعتقده الناس عنه، ومن ثم، فإنّ قدرة المرسل على التأسيس لمصداقيته وتعزيزها في أوساط متلقيه من شأنه أن يظهره أهلا للثقة، ويمنحه نوعا من السيطرة النفسية/ العاطفية عليهم.

وقد قسّم الباحثون المصداقية إلى أنماط ثلاثة، وهي:

✓ المصداقية الابتدائية: ونعني بها صورة المرسل وسمعته لدى المتلقي قبل اتصاله به، فكلما كانت الصورة الابتدائية ايجابية، كلما زادت فرص المتلقي في الاستجابة، وزادت حظوظ المرسل في النجاح.

✓ المصداقية المستمدة: ونعني بها الصورة التي يرسمها/ يطورها المتلقي عن المرسل أثناء الاتصال، فكلما استطاع المرسل أن يسهم في تطور صورته إلى الأحسن، كلما كان قاب قوسين من التوفيق.

✓ المصداقية النهائية: ونعني بها الصورة النهائية التي ترتسم في ذهن المتلقي بعد انتهاء الاتصال، وهذه الصورة هي حصيلة الصورتين الأوليتين، وتنتج بعد انتهاء الاتصال، وتكمن أهميها في أنها تساعد على ثبات وديمومة التأثير والاقتناع.

وقد كانت لمصداقية النبي ﷺ لدى مدعويه دور بارز وجلّي في تفتيت بعض العقبات، وإيجاد القابلية عند بعضهم إيمانا أو استماعا؛ فالنبي عُرف في أوساط الناس/ الجمهور بكل الخصال الإنسانية كالصدق، والأمانة، وحسن الجوار، والوفاء، والتواضع، والحلم، وغيرها من الخصال التي كانت تحضر في ذهن المتلقي وهو يسمع منه أو يسمع عنه.

وتروي كتب السيرة والحديث أن النبي لما صرّح بمخاوفه للسيدة خديجة رضي الله عنّها بعد حادثة الغار، ذكّرته بفضائل أعماله وصنائعه مع أفراد مجتمعه، من مثل: إطعام الفقراء، وكسوة المساكين، والحنو على الأيتام، صلة الرحم، وصدق الحديث، وإكرام الضيف، وهذا الصنائع تشكل في مجموعها ركائز المصداقية.[13]

وقد توسل النبي بمصداقيته – التي اكتسبها على مدى أربعين سنة- في أول لقاء دعوي جمعه بعائلته حين سألهم قائلا: " أرأيتكم لو أخبرتكم أن خيلا تخرج بسفح هذا الجبل، أكنتم مصدقي؟ قالوا: ما جربنا عليك كذبا..."[14]

وشواهد مصداقيته عند المؤيدين والمعارضين كثيرة، نذكرها منها:

✓ شهادة أبو جهل حين أسّر للوليد بن المغيرة قائلا: "يا أبا عبد شمس، كنّا نسميه في صباه الصادق الأمين، فلما تم عقله وكمل رشده، نسميه الكذاب الخائن!"[15]

✓ شهادة أبو سفيان بن حرب – قبل إسلامه – أمام هرقل ملك الروم حين سأله أمورا عن النبي، منها هل يتهمونه بالكذب، وهل يغدر، فأكد أنه لا يكذب ولا يغدر.[16]

✓ شهادة النضر بن الحارث حين قام خطيبا في قريش، فقال: "يا معشر قريش، إنه والله نزل بكم أمرٌ ما أتيتم له بحيلة بَعْدُ، قد كان محمدٌ فيكم غلاماً حدثاً، أرضاكم فيكم، وأصدقكم حديثاً، وأعظمكم أمانة."[17]

وقبل هذا وذاك، فقد أجمعت بطون قريش جميعها – قبل نبوته– على أمانته، في واقعة الحجر الأسود المشهورة حين اختلفوا فمن ينال شرف وضعه مكانه، فنزلوا عند رأيه، وانصاعوا لحكمه وهو حدث السن.[18]

إذا، فمصداقية النبي اكتسبها قبل النبوة، وعززها بعدها، خاصة في حادثة رد الأمانات[19] بعد هجرته كانت له نِعْمَ المعين في التأثير في مدعويه، وخير سند له في إقناعهم.

الكفاءة اللغوية

تعد قوة البيان وفصاحة اللّسان من أعظم الميزات التي ينبغي توفرها فيمن يتصدر ميدان الخطابة أو الدعوة أو الاتصال بالناس بوجه عام؛ ذلك أن المنخرط يتغيا فيه الإقناع، والإقناع لا يتأتى لمن يفتقد مهارتي البيان والفصاحة، حيث يضحى أما مدعويه كابن اللَّبُون لا ظَهْرٌ يُرْكَبُ ولا ضِرْعٌ يُحْلَبُ.

ولّما اختار الله محمدا نبيّا ومبلّغا، زوّده بما يحتاجه من قوة البيان وفصاحة اللّسان، فقد شاء الله له أن ينتسب إلى أفصح العرب/ قريش، وأن ينشأ بين أفصح أهل البوادي/ بادية بني سعد بن بكر، ممّا مكّنه من الجمع بين فصاحة مكة الحضرية المتينة، وفصاحة بني سعد البدوية العتيقة، فعقّرت بلاغته بالمعايير البلاغية لكلا القبيلتين العربيتين، والحاصل أنّ جاء كلامه "مسدد اللفظ، محكم الوضع، جزل التركيب، متناسب الأجزاء في تأليف الكلام، فخم الجملة، واضح الصلة بين اللفظ ومعناه واللفظ وضريبه في التأليف والنسق، ثم لا ترى فيه حرفا مضطربا،

ولا لفظ مستدعاة لمعناها أو مستكرهة عليه، ولا كلمة غيرها أتم منها أداء للمعنى وتأتيا لسره في الاستعمال." [20]

وقد وصفه الجاحظ بقوله: "وهو الكلام الذي قل عدد حروفه، وكثر عدد معانيه، وجل عن الصنعة، ونزه عن التكلف،.. واستعمل المبسوط في مواضع البسط، والمقصور في موضع القصر، وهجر الغريب الوحشي، ورغب عن الهجين السوقي." [21] وقد اعتمد النبي على هاتين المهارتين - البيان والفصاحة - في نسج خطاب دعوي متميز، خطاب يراعي مقتضي الحال ومقام المخاطب ومنفعته، فيسهّل العبارة للعجم، ويفخمها ويعمقها لفحول العرب، خطاب يخاطب الملوك فيحفظ مقامهم، ويخاطب غيرهم فينزلهم منازلهم، خطاب جمع بين رباطة جأش ولين طبع وحسن سمت وسمو روح وتهذيب ذوق، كما جمع بين "المهابة والحلاوة، وبين حسن الإفهام ،وقلة عدد الكلام، مع استغنائه عن إعادته، وقلة حاجة السامع إلى معاودته،لم تسقط له كلمة، ولا زَلّت له قدم، ولا بارت له حُجَّة، ولم يَقُم له خصم، ولا أفحمه خطيب، بل يبذُّ الخُطَبَ الطّوال بالكلِم القِصار... ثم لم يسمع الناس بكلام قط أعم نفعاً، ولا أقصد لفظاً، ولا أعدل وزناً، ولا أجمل مذهباً، ولا أكرم مطلباً، ولا أحسن موقعاً، ولا أسهل مخرجاً، ولا أفصح معنى، ولا أبين في فحوى من كلامه كثيرا..." [22]. وهو بتعبير العقاد خطاب يجمع بين بلاغة الكرامة والكفاية [23]. وقد ظهر أثر هاتين المهارتين في تواصل النبي مع مؤيديه ومعارضيه، سنتطرق لبعضه في ثنايا هذه البحث.

معرفة المستهدف

إن معرفة المستهدف من الخطاب أو المتلقي ركيزة أساسية تساعد في بناء خطاب يحضى بنوع من القابلية أو بالقابلية المبدئية من لدن المتلقي؛ ذلك أن الخطابة كما يراها "جور جياس" هي "فن القول الذي غايته الإقناع، ويعني ذلك أن الخطابة مؤسسة على بنيات ذات أشكال مؤثرة في المستمع، لأن غايتها إقناعه ببنيات مصوغة قصدا لتحصيل الاستجابة" [24]. وحتى يتسن للباث أن يؤسس خطابه

على تلك البنيات التي من شأنها التأثير في المتلقي، وجب معرفة طبيعة المتلقي الفكرية والنفسية وحتى مقامه الاجتماعي، باعتباره جوهر عملية الاتصال، وبدون ذلك لن يكتب لأي عملية اتصال النجاح مهما امتلك الباث من مهارات فنون القول.

والدارس لخطاب النبي يلتمس حرصه على إنشاء خطابات تتناسب وطبيعة المدعو الهدف، ولا تزال كتب الأحاديث والسير تحتفظ بتلك الرسائل الدعوية القصيرة التي خص بها النبي أشخاصا بأسمائهم يستميلهم بها إلى الإسلام، ومن ذلك رسالته إلى خالد بن الوليد الفارس العاقل والتي جاء فبها:"ما مثله جهل الإسلام، ولو جعل نكايته وحده مع المسلمين كان خيرا له، ولقدمناه على غيره"[25].

لقد هزت هذه الكلمات القليلة كيان خالد، وأحدثت فيه أثرا بالغا، ودفعته إلى الإسلام دفعا، والسّر في ذلك يكمن في أن النبي كان يعرف نفسية خالد ورجاحة عقله، وعظم طموحه، فأسس خطابه إليه على تلك اللبنات رجاء أن تحرك فيه ما يجعله يرى الحق ويتبعه، وقد كان ذلك.

ومن نماذج ذلك أيضا، رسالته إلى النجاشي ملك الحبشة والتي تضمنت فيما تضمنته وصف النبي له بـ "الملك الذي لا يُظلم عنده أحد"، وقد عمد إلى توظيف هذا الملفوظ؛ لأنّه على دراية بطبيعة الملوك ونفسيتهم، وصِفَةُ العدل من أهم الصفات التي يبتغي الملوك أن يُنعتوا بها. وقد ألزم هذا الملفوظ النجاشي الاستماع للمسلمين المهاجرين ومحاورتهم ومناقشتهم.

وضوح الهدف

إنّ وضوح الهدف لدى الباث يعد من أهم العوامل التي تسهل من عملية التبليغ؛ فالعرض الواضح للأهداف بالنسبة للباث يُسهم في فتح أفاق للتواصل بينه وبين المتلقي، ويُعطي المتلقي انطباعا عن جدّية الباث والتزامه، بينما إذا فشل الباث في التركيز على الأهداف الرئيسة لدعوته، وانحرف إلى الغمغمة والغموض، والضبابية، فسوف يتشتت تركيزه، ويتعطل اتصاله بالمتلقي، وتضيع جهوده

المبذولة، فإذا كان الهدف غير واضح في ذهنه، فلن يستطيع أن يُثَبِّتَه في ذهن غيره، لذا ينبغي على القائم بالاتصال أن يختار هدف واقعي، وينظم جهده نحو تحقيقه؛ فالإقناع قد يحصل إذا كانت الأهداف محددة سلفا.

وقد بنى النبي على دعوته فكرة رئيسة واحدة، صرّح بها حينا وضمّنها حينا آخر، وتتفرع عن الفكرة الرئيسة أفكار هي من مقتضيات الفكرة الرئيسة. فالنبي كان يعي جيدا المهمة التي أُسندت إليه، والهدف الذي أُمر بالسعي لتحقيقه، ألا وهو تعبيد الناس لربّ العالمين؛ لذا كان عنوان دعوته: "قولوا لا إله إلا الله تفلحوا"[26]، وكان يمشي وسط المشركين في مكّة المكرّمة يقول لهم: "قُولُوا: لاَ إِلَهَ إِلاَّ اللَّهُ تفلحوا، قولوا: لاَ إِلَهَ إِلاَّ اللَّهُ تَمْلِكُوا بِهَا الْعَرَبَ وَالْعَجَمَ"[27].

هذه الكلمات مثلت الأساس الأول في دعوته، وهي تعنى فيما تعنيه عبادة الله وحده دون شريك، والالتزام بما جاء من عند الله؛ "فالألوهية في جانب الله تقتضي العبودية في كل من سواه. وإذا انتفت الألوهية عن كل شيء وكل أحد وكل كائن في هذا الوجود كله، وثبتت لله وحده، فمعنى ذلك أن الإله الذي يعبد بحق هو الله، ولا يعبد سواه، لأن كل من سواه ليس إلهاً، فلا تجوز له العبادة التي يجب أن تتمخض لله وحده بلا شريك."[28]

وقد عاش النبي ردحا من الزمن؛ من البعثة إلى الوفاة يغرس في نفوس مدعويه معانيها ويجليّ لهم مقتضياتها.

التزامه بما يدعو إليه

إن تمثّل الباث للأفكار والمبادئ التي يدعو إليها والالتزام بمقتضاتها يعد من أبرز مقومات النّجاح، فعلى الباث أن يدرك أن تطابق قوله عمله، وتمثّله ما يقوله عملاً وسلوكًا، يعزز من مصداقيته، ومن شأنه أيضا أن يشق طريقا إلى قلوب مدعويه، ويكسبه نوعا من السيطرة النفسية/ العاطفية عليهم؛ إذ عادة ما يستسلم المتلقي أما الباث الذي يلتزم بما يدعو إليه، ويطابق قوله فعله.

والشائع عن النبي أنه ضرب أروع الأمثلة في الالتزام بما يدعو إليه، وفي تنفيذ الواجبات الدينية؛ فقد كان أحرص الناس على تجسيد مقتضى الآيات القرآنية في واقعه اليومي حتى شهد له بذلك الله تعالى حين قال: { وَإِنَّكَ لَعَلى خُلُقٍ عَظِيمٍ } ، (القلم: 04). ووصفته سيدتنا عائشة رضي الله عنها بقولها: "كان خلقه القرآن". [29]

لقد كان النبي يتقدم الناس في كل أمر؛ فقد كان أعبدهم لله وأتقاهم، وأصدقهم حديثا، وأصبرهم على الأذى، وأعدلهم معاملة، وأوفاهم صحبة، وخيرهم لأهله، وأوصلهم لرحمه، وأكثرهم إنفاقا، وأزهدهم في الدنيا، وأقدمهم في القتال، الأمر الذي جعله يكسب احترام الآخر وثقته، وفي كثير من الأحيان كان سلوكه هذا سببا في دخوله الإسلام، مثال ذلك "الجلندي" ملك عُمان الذي قال لما بلغته دعوة النبي: "والله لقد دلني على هذا النبي الأمي: أنه لا يأمر بخير إلا كان أول آخذ به، ولا ينهى عن شر إلا كان أول تارك له، وإنه يغلب فلا يبطر ويُغْلَبُ فلا يضجر، ويفي بالعهد وينجز الموعود، وأشهد أنه نبي". [30]

وقد أدرك النبي عظم هذا الأمر، فنبه من خطورته على الفرد والدعوة معا، وبيّن مصير من لا يلتزم بما يدعو الناس إليه، ولا يطابق عمله قوله، فقال: "يُجَاءُ بِالرَّجُلِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فَيُلْقَى فِي النَّارِ فَتَنْدَلِقُ أَقْتَابُهُ فِي النَّارِ فَيَدُورُ كَمَا يَدُورُ الْحِمَارُ بِرَحَاهُ فَيَجْتَمِعُ أَهْلُ النَّارِ عَلَيْهِ فَيَقُولُونَ أَيْ فُلَانُ مَا شَأْنُكَ أَلَيْسَ كُنْتَ تَأْمُرُنَا بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَانَا عَنْ الْمُنْكَرِ قَالَ كُنْتُ آمُرُكُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَلَا آتِيهِ وَأَنْهَاكُمْ عَنْ الْمُنْكَرِ وَآتِيهِ." [31]

عدم قبول المساومة

تعد المساومة على المبادئ والأفكار من أهم المداخل التي يدخل منها المعارضون بغية توريط القائم بالاتصال والطعن في مصداقيته والنيل من هيبته، ومن ثم صرف النّاس عنه وعن الفكرة التي يدعو إليها. وتاريخ الأفكار والدعوات يسجل أنه ما من صاحب مبدأ أو فكرة إلا تعرض لضغط المساومة والتنازل، فمنهم من ثبت ومنهم من سقط.

والنبي لم يمثّل الاستثناء، بل تعرض لحملة ممنهجة من المساومات والإغراءات، وتلقي العروض تلو العروض من أجل الإعراض عمّا يدعو إليه، أو التنازل عن بعضه، مقابل مغريات مادية تارة، ومعنوية تارة أخرى [32]، لكنه كان دائما يرد مساوميه ردّ الثابت على المبدأ، الصلب في الحق، الرافض لأي شكل من أشكال المساومات وأنصاف الحلول في قضايا الدين.

وقد اتسع رفضه للمساومة ليشمل حتى الذين اشترطوا عليه شروطا مقابل إسلامهم، فكان رده حازما ورفضه قاطعا، شعاره في ذلك "الأمر لله يضعه حيث يشاء". فقد ذكر كتّاب السيرة أنه لما أتى بني عامر بن صعصعة، دعاهم إلى الله، وعرض عليهم نفسه، قال له رجل منهم يقال له بَيْحَرة بن فِراس: «والله لو أني أخذت هذا الفتى لأكلت به العرب، ثم قال له: أرأيت إن نحن بايعناك على أمرك ثم أظهرك الله على من خالفك أيكون لنا الأمر من بعدك؟ قال: «الأمر لله يضعه حيث يشاء» فقال له: أَفَنُهدفُ نحورنا للعرب دونك، فإذا أظهرك الله كان الأمير لغيرنا؟ لا حاجة لنا بأمرك فأبوا عليه [33].

لقد استطاع النبي - بفضل الله ومنّته- أن ينجو من تلك الفخاخ التي كانت تنصب له في كل وقت وحين بغية النيل منه ومن دعوته.

آليات الإقناع عند النبي

حرص النبي منذ تكليفه بأعباء النبوة على انتقاء آلياته الإقناعية التي يقتحم بها عقول المخاطبين وقلوبهم، وتوظيفها توظيفا يتناسب وطبيعة الموضوع، والقدرة الذهنية للمخاطب، وكذا سياقه النفسي والاجتماعي، وذلك إيمانا منه بأن لكل عملية إقناعية آلياتها الخاصة التي تؤدي الغرض، وليس من الصواب أن ينتهج المخاطِب طريق واحد، أو أسلوب واحد وآلية واحدة. وفيما يأتي، سنعرض لأهم الآليات الإقناعية التي استعان بها النبي في نشر دعوة الله تعالى وهداية البشر إليه.

المناشدة العاطفية

تنشد المناشدة العاطفية تصيير السامع في حالة نفسية ما، وربط الإثارة الانفعالية بأشكال معينة من السلوك، متوسلة إلى ذلك بمخاطبة وجدان المتلقي والتأثير على انفـعالاته، وإثارة حاجاته النفسـية والاجتماعية بما يحقق أهداف الباث، مستخدمة العواطف والعوامل الإدراكية.[34]

وتعتمد المناشدة العاطفية في تحقيق المراد على آليات متعددة ومتفاوتة، وظف النبي منها آلية الترغيب التي تستثير في المتلقي كل ما يشوقه إلى الاستجابة وقبول الحق والثبات عليه، وآلية الترهيب التي تستثير فيه "كل ما يخيفه ويحذره من عدم الاستجابة أو رفض الحق أو عدم الثبات عليه بعد قبوله[35]؛ ذلك أن غريزة الخوف ـــ كما يقول التهامي نقـرة ـــ تكاد تكون لاشعورية لاّتصالها بغرائز الدفاع عن الذات، وحب البقاء، وتجّنب المكروه، فهي أبلغ أثرا في النفس، وخاصة عند توقع بلاء عاجل[36].

لقد كان النبي يأمر وينهي، يُرغّب ويُرهب بشكل يجعل المتلقي دائم العيش في ظل ثنائية الخشية والطمع، أو الخوف والرجاء، ولعلَّه من المناسب هنا أن نسرد طائفة من الأحاديث في سياق الترغيب، تليها أخرى في سياق الترهيب، فمن أحاديث الترغيب قوله في الترغيب في الدعاء آخر الليل: "ينزل ربنا تبارك وتعالى كل ليلة إلى السماء الدنيا حين يبقى ثلث الليل الآخر فيقول من يدعوني فأستجيب له ومن يسألني فأعطيه ومن يستغفرني فأغفر له"[37]. ومنه أيضا قوله في سياق حثه على الإنفاق في سبيل الله:"إن المكثرين هم المقلون يوم القيامة إلا من أعطاه الله خيرا فنفح فيه يمينه وشماله وبين يديه ووراءه وعمل فيه خيرا."[38]

ومن أحاديث الترهيب نجد قوله في سياق التحذير من عدم النصح للرعية: "ما من عبد استرعاه الله رعية فلم يحطها بنصيحة إلا لم يجد رائحة الجنة"[39]. ومنه أيضا قوله في سياق تحذيره من ترك صلاة الجمعة: لينتهين أقوام عن ودعهم الجمعات

أو ليختمن الله على قلوبهم ثم ليكونن من الغافلين[40] . ومنه أيضا قوله في سياق تحذيره من لبس الذهب: "يعمد أحدكم إلى جمرة من نار فيجعلها في يده"[41] .

كما كان يلجأ إلى أسلوب الموازنة في الترغيب في الشيء أو الترهيب منه. والموازنة أسلوب يجمع بين الإمتاع والإقناع أما الإمتاع فلأن السامع والقارئ يكونان أمام صورة تربط بين شيء معروف وأمر جديد يتعرفانه، وأما الإقناع فلأن الموازنة تجعل الإنسان يأخذ بالرأي يدل عليه الدليل.[42] ومن نماذج هذا الأسلوب في خطابه قوله في سياق الدعوة إلى الإعراض عن الدنيا والتنافس على ما عند الله: "لروحة في سبيل الله أو غدوة خير من الدنيا وما فيها، ولقاب قوس أحدكم من الجنة أو موضع قيد -يعني سوطه -خير من الدنيا وما فيها، ولو أن امرأة من أهل الجنة اطلعت إلى أهل الأرض لأضاءت ما بينهما ولملأته ريحا، ولنصيفها على رأسها خير من الدنيا وما فيها[43] . ومنه أيضا قوله في سياق الحث على الدعوة إلى الله: "فوالله لأن يهدى بك رجل واحد خير لك من حمر النعم"[44] .

لقد أضاءت لنا هذه الشواهد قدرة النبي على ممارسة الضغط العاطفي على المتلقي لدفعه إلى فعل المطلوب أو اجتناب المحظور، وللإشارة فإنّ النبي حين وظف آلية المناشدة العاطفية كان يسير على هدي القرآن وأساليبه في الدعوة.

المناشدة العقلية

يُقصد بالمناشدة العقلية ذاك الأسلوب القائم على مخاطبة العقل، وتقديم الحجج والشواهد المنطقية وتفنيد الآراء المضادة بعد مناقشتها وإظهار جوانبها المختلفة. وتتم المناشدة العقلية من خلال سرد الأدلَّة التي يجب أن تكون واضحة وواضحة جدًّا، وبإتباع الطرق السليمة للتفكير يمكن الوصول إلى حجج عقلية منطقية قابلة لأن تؤدي إلى قناعات[45] .

والمناشدة العقلية آلية لا يمكن الاستغناء عنها، بل هي مكملة للمناشدة العاطفية لما لها من سلطان على المتلقي؛ ذلك أن الميل بلا إقناع لا يُحدث الاستجابة التامة،

ولا يضمن ديمومتها، لذا فإن المناشدة العقلية التي تعتمد على الاستنتاجات العقلية والقواعد المنطقية والفطرية تسهم في حصول الإقناع وفي تثبيته وديمومته.

وقد دعا العلماء إلى استثمار الحجج العقلية في الدعوة إلى دين الله، وتوضيح حقائقه، وعدّوا ذلك من صميم المنهج القرآني الذي وَظّف وأمر بتوظيف الحكمة والموعظة الحسنة والمجادلة بالتي هي أحسن. وفي هذا السياق يقول ابن تيمية ما نصه: "وأما إذا كان الإنسان في مقام الدعوة لغيره والبيان له وفي مقام النظير أيضاً فعليه أن يعتصم أيضاً بالكتاب والسنة ويدعو إلى ذلك وله أن يتكلم مع ذلك ويبين الحق الذي جاء به الرسول بالأقيسة العقلية والأمثال المضروبة فهذه طريقة الكتاب والسنة وسلف الأمة فإن الله سبحانه وتعالى ضرب الأمثال في كتابه وبين بالبراهين العقلية توحيده وصدق رسله وأمر المعاد وغير ذلك من أصول الدين وأجاب عن معارضة المشركين كما قال تعالى:{لَا يَأْتُونَكَ بِمَثَلٍ إِلَّا جِئْنَاكَ بِالْحَقِّ وَأَحْسَنَ تَفْسِيرًا} (سورة الفرقان،33)"[46]

وفي هديّ المنهج القرآني، استخدم النبي آلية المناشدة العقلية في سياقات متعددة، وفي مناسبات ومواقف مختلفة، معللا تارة ومفندا تارة أخرى. ومن تلك السياقات، نذكر واقعة الشاب الذي طلب الترخيص بممارسة الفاحشة. فعن أَبي أُمامةَ رضي الله عنه أَنَّ فتىً من قريشٍ أَتى النبي فقالَ: يا رسولَ الله، ائْذَنْ لي في الزِّنا، فأَقْبلَ القومُ عليهِ وزَجَروهُ، وقالُوا: مَهْ مَهْ، فقال رسول الله: ادْنُهْ، فَدَنا مِنهُ قريبًا، وجعل النبي يحاوره ويقول له:أَتُحِبُّهُ لأُمِّكَ؟، قال الفتى:لا والله، جعلَني الله فِدَاكَ، قال:ولا الناسُ يحبُّونَهُ لأمَّهاتِهِمْ، قال:أَفتحِبُّه لابنتكَ؟، قالَ:لا والله يا رسولَ الله، جعلَني الله فداكَ، قال: ولا الناسُ يحبُّونَهُ لِبَناتِهِمْ، قالَ:أَفتحِبُّه لأخْتِكَ؟، قال:لا والله يا رسولَ الله، جعلَني الله فداكَ، قال:ولا الناسُ يحبُّونَه لأخَواتِهم، قال:أَتحبُّهُ لعمَّتِكَ؟، قال:لا والله يا رسولَ الله، جعلني الله فداكَ، قال:ولا الناسُ يحبونَهُ لعَمَّاتِهم، قال:أَتحبهُ لخالتِكَ؟، قالَ:لا والله يا رسولَ الله، جعلني الله فداك،

قالَ:ولا الناسُ يحبونَهُ لخَالاتِهِمْ، قال: فوضَعَ يدَهُ عليه وقالَ:اللهمَّ اغفِرْ ذَنْبهُ، وطهِّرْ قَلبَهُ، وحَصِّنْ فرجَهُ، قال:فلَمْ يكُنْ بَعْدَ ذلكَ الفَتى يلتفِتُ إِلى شيءٍ". [47]

نجد النبي في هذا الموقف يستدعي آلية المناشدة العقلية، ويتخذها سبيلا في مخاطبة الشاب وفي التأثير عليه، ومن ثم تحصيل الإقناع والتزام الصواب. فقد استخدم النبي الحوار العقلي عن طريق قياس معاملة الآخرين على معامَلة النفس؛ لأن طبيعة النفس البشرية تنزع إلى كل ما فيه خيرها، وتنفر من كل ما يؤديها، ومن ثم وجب الإقلاع عن أذية الناس ليسلم جنبه.

كما وظّف النبي في خطابه العقلي الأمثلة الحيوية بوصفها حججا عقلية تغيا بها تحصيل التأثير والإقناع، ومن ذلك حديثه عن خلوة الله بعباده، حيث تعذّر على بعض الصحابة تصور الأمر مما جعل النبي يلجأ إلى ضرب المثل بالقمر لتقريب حدث الخلوة، فقال:"سأنبئك بمثل ذلك في آلاء الله، هذا القمر آية من آيات الله كلكم يراه مخلياً به فالله أعظم"

ومن ذلك أيضا حديثه عن الْقائم على حدود اللّه والواقع فيها؛ إذ لجأ إلى توظيف المثل من أجل توضيح خطورة استباحة محارم الله على الفرد والمجتمع معا. فعن النُّعْمَانَ بْنَ بَشِيرٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عَنْ النبي قَالَ:"مَثَلُ الْقَائِمِ عَلَى حُدُودِ اللَّهِ وَالْوَاقِعِ فِيهَا كَمَثَلِ قَوْمٍ اسْتَهَمُوا عَلَى سَفِينَةٍ فَأَصَابَ بَعْضُهُمْ أَعْلَاهَا وَبَعْضُهُمْ أَسْفَلَهَا فَكَانَ الَّذِينَ فِي أَسْفَلِهَا إِذَا اسْتَقَوْا مِنْ الْمَاءِ مَرُّوا عَلَى مَنْ فَوْقَهُمْ فَقَالُوا: لَوْ أَنَّا خَرَقْنَا فِي نَصِيبِنَا خَرْقًا وَلَمْ نُؤْذِ مَنْ فَوْقَنَا فَإِنْ يَتْرُكُوهُمْ وَمَا أَرَادُوا هَلَكُوا جَمِيعًا وَإِنْ أَخَذُوا عَلَى أَيْدِيهِمْ نَجَوْا وَنَجَوْا جَمِيعًا" [48].

ومن ذلك أيضا موقفه من الأعرابي جاء سائلاً مستنكراً أن يأتيه ولد أسود على خلاف لونه أمه، شاكا في أبوته،حيث لجأ النبي إلى الإقناع العقلي، واستخدم المثل سبيله في المحاججة. فكان الحوار الآتي: هل لك من إبل ؟ قال الأعرابي : نعم . فقال النبي: ما ألوانها ؟ قال الرجل إنها حمراء. ويتابع النبي سؤاله هل فيها من أورق ؟ (أي ذي لون كالرماد)، فيجيب الرجل: نعم. وهنا يأتي السؤال الجوهري

الحساس الحاسم الذي يزيل الشك من نفس الزوج الحزين، ويقول: فأين ذلك ؟ يجيب الأعرابي لعلة نزعة عرق. ويقول النبي: فلعل ابنك هذا نزعة عرق.
هنا تتجلى حكمة النبي وقدرته على الإقناع، فقد حاور الأعرابي بأسلوب يناسب عقل وإدراكه، أسلوب يتماشى مع معلومات الأعرابي وخبرته، فكانت الإجابة مصاغة بكلمات الإعرابي ونابعة من ذاته حين قال (لعلة نزعة عرق)، فجعله الرسول يستدل علي المعلومة بنفسه، ويدرك أن ذلك حاصل في البشر أيضاً. [49]

آلية إنشاء المعاني

يصنف مصطلح "إنشاء المعاني" ضمن آليات التأثير والإقناع الذي يلجأ إليه القائم بالعملية الإقناعية قصد تمرير ما يتغيا تمريره إلى عقل المتلقي؛ أي إحداث تغيير في الموقف الفكري [50]، أو إلى فؤاده، وتساعد هذه الآلية على إنشاء تصورات جديدة لموضوعات خَبِرَها الناس، أو تعديل معانٍ راسخة متفق عليها لتتناسب ومتطلبات القيّم الجديدة داخل مجتمع ما. وهذا الإنشاء أو التعديل لا يشتغل فقط فيما هو ذهني، بل ينسحب عمله وتأثيره على السلوك أيضا وهو الأساس؛ لأنه لا معنى لإنشاء أو تعديل التصورات والمفاهيم ثم نبقيها حبيسة الأذهان والعقول، بل ينبغي أن نحرص على أن يكون لكل تغيير ذهني أثرا في السلوك والحديث؛ أي في القول والفعل. [51]

وقد استفاد النبي من هذه الآلية، ووظفها في سياق تربيته لأفراد المجتمع المسلم الجديد، فقد دأب على إصلاح تفكير أصحابه وتهذيب سلوكهم وتنقية عاداتهم وشحذ همتهم وتنمية ملكاتهم ومهاراتهم، معتمدا على غرس التصورات الجديدة للكون والحياة والإنسان في علاقته بنفسه وبخالقه وبالناس في أذهانهم حتى تستحيل جزءا منها. ولكنّه كان يدرك أن هذا لن يتم بالشكل المطلوب إلا إذا ألغى ـــ في الوقت ذاته ـــ تلك التصورات القديمة المألوفة التي من شأنها التشويش على عملية التلقي والإساءة إليها، فوظف آلية إنشاء المعاني التي تقوم على تقنية (الإفراغ والمَلء)، هذه التقنية التي عبّر عنها عبد الله ابن مسعود رضي

الله عنه بقوله:"كان رسول الله يفرغنا ثم يملؤنا"؛ حيث كان يفرغهم من المفاهيم الخاطئة أو السلبية التي نقشتها في أذهانهم بيئتهم الثقافية والاجتماعية، وعاشوا في هديها ردحا من الزمن تنمذج سلوكهم وتملي عليهم مواقفهم، وتؤطر علاقاتهم بأنفسهم وعلاقاتهم بغيرهم، ثم يملؤهم بمفاهيم تستقيم وقيّم الدين الجديد.

وضمن إطار تقنية (الإفراغ والمَلء)، وفي هديها، جمع لنا رواه الحديث نماذج كثيرة وظف فيها النبي هذه التقنية، نذكر منها الآتي:

حديث المفلس:

عن أبى هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: أتدرون من المفلس؟. قالوا: المفلس فينا يا رسول الله من لا درهم له ولا متاع . قال رسول الله: المفلس من أمتي من يأتي يوم القيامة بصلاة وصيام وزكاة، ويأتي قد شتم هذا، وقذف هذا، وأكل مال هذا، وسفك دم هذا، وضرب هذا، فيقعد فيقتص هذا من حسناته، وهذا من حسناته، فإن فنيت حسناته قبل أن يقتص ما عليه؛ أخذ من خطاياهم فطرح عليه، ثم طرح في النار. [52]

حديث الغني والفقير:

مـرّ رجل على رسول الله. فقال: ما تقولون في هذا؟ قالوا: حريٌّ إن خَطَب أن يُنكح، وإن شَفَع أن يُشفع، وإن قال أن يُستمع. قال: ثم سكت. فمـرّ رجل من فقراء المسلمين. فقال: ما تقولون في هذا؟ قالوا: حَرِيٌّ إن خطب أن لا يُنكح، وإن شفع أن لا يشفع، وإن قال أن لا يستمع. فقال رسول الله: هذا خير من ملء الأرض مثل هذا. [53]

حديث الصُّرَعة:

قال النبي ﷺ لأصحابه: "ما تعدُّون الصُّرَعة منكم؟". قالوا: الصُّرَعة الذي يصرع الناس كثيرا. فقال ﷺ: "ليس الشديد بالصُّرَعة، إنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب" [54]

إذن، فكل هذه الشواهد تدفعنا دفعا للتأكيد على حرص النبي على استثمار هذه التقنية في توصيل المعلومات وتثبيتها؛ فقد كان يستدرج أصحابه للإدلاء بآرائهم وتصوراتهم حول قضايا يثيرها، ثم يُقومها ويصحّحها بتصورات تتسق مع تعاليم الإسلام وقيّمه؛ فمفاهيم مثل الإفلاس والقوة والخيرية، أخرجها نبيّ من المعايير المادية التي تؤطرها كالمال والجسد، ومنحها معايير أخلاقية وروحية، وكان هذا كله يتم في سياق إعادة تأهيل المؤمنين للعيش في عالم جديد تؤطره منظومة من القيّم والتصورات والمفاهيم لم تألفها عقولهم ولم تُروض عليها نفوسهم، فخالطوها بطوايا النفس، فأصبحت قوة تهيمن على وساس طبيعتهم، وتتحكم في اتجاهاتهم.

آلية الإصغاء

تعتبر مهارة الإصغاء إحدى المهارات القيادية والإدارية والسلوكية والحياتية، وقد أولاها القرآن الكريم اهتماما خاصاً حيث وردت كلمة سمع ومرادفاتها 204 مرات في القرآن الكريم. وتبرز أهمية هذه المهارة أيضا في الكم الهائل من الدراسات التي تناولتها، وقَعّدت لها، وهي دراسات تنوعت تنوع الحقول المعرفية التي شعرت بالحاجة إلى امتلاك هذه المهارة وتوظفيها:كالعلوم الطبية خاصة في علاقة الطبيب بالمريض، والعلوم السياسية، وعلوم الإعلام والاتصال وغيرها..

وقد أكدت تلك الدراسات جمعيها على أهمية الإصغاء الجيد للمتحدث وإظهار الاهتمام لما يقوله وعدم مقاطعته، فذلك يُشعره بالتفاعل معه ويولد لديه القابلية للإصغاء ومتابعة كلام محاوره بدقة، ومن ثم قالوا "إن كنت تريد لأفكارك أن تسمع ويصغى لها، فعليك أن تتعلم أولا أن تنصت إلى الطرف الآخر." [55]

يقول الفيلسوف الألماني "أو. ف. بولنوف" في هذا السياق ما نصه: "إن الشرط المسبق الأول للحوار هو القدرة على الإصغاء إلى الآخر. والإصغاء بهذا المدلول يعني أكثر من التقاط الإشارات الصوتية، كذلك أكثر من فهم ما يقوله الآخر، إنه يعني أن أدرك أن الآخر يود أن يقول لي شيئا، شيئا مهما بالنسبة إليّ، شيئا عليّ أن أفكر فيه وقد يرغمني، إذا دعت الضرورة، على تغيير رأيي." [56]

والإصغاء الجيد للمتحدث، وحسن الاستماع للمحاور يتعدى في كثير من الأحيان مزية أنه من آداب الحوار، ليكتسي مزيات أخرى أعظم؛ فهو يتيح الفرصة للاوعي المتحدث ليخرج ما به من مشاعر حقيقية، كما أنه يساعد على النفاذ إلى نفوس الآخرين، ويمتص غضبهم، ويعزز مكانة المصغي عندهم، ويجلب له محبتهم.

وقد كان النبي أحسن الناس إصغاءً واستماعٍ لمحاوريه؛ ولا تجد في محاوراته شيئاً مما ينافي ذلك الأدب، فقد أُثر عنه أنه كان يقبل بوجهه على محدثه، ويصغي إليه باهتمام، ولا يقطع الحديث حتى ينهي المتحدث كلامه، ولا يبدأ حديثه حتى يطمئن إلى أن محدثه قد أفرغ ما في جَعْبته، وأخذ فرصته كاملة، ثم يبدأ في الحديث. وسيرته مليئة بالمواقف التي وظف فيها تقنية الإصغاء، ولعل أشهرها حديثه مع عتبة إبن ربيعة والذي يعد درسا أنموذجا في فنّ الإصغاء.

فيروى أن عتبة بن ربيعة، وكان سيدًا، قال يومًا وهو في نادي قريش، ورسول الله جالس في المسجد وحده: يا معشر قريش، ألا أقوم إلى محمد فأكلمه وأعرض عليه أمورًا لعله يقبل بعضها، فنعطيه أيها شاء ويكف عنا؟، فقالوا: "بلى، يا أبا الوليد، قم إليه فكلمه"، فقام عتبة حتى جلس إلى رسول الله، فقال: "يابن أخي، إنك منّا حيث قد علمت من السِّطَةِ في العشيرة، والمكان في النسب، وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم، فرقت به جماعتهم، وسفهت به أحلامهم، وعبت به آلهتهم ودينهم، وكفرت به من مضى من آبائهم، فاسمع منى أعرض عليك أمورًا تنظر فيها لعلك تقبل منها بعضها"، فقال رسول الله: "قل يا أبا الوليد أسمع". قال:"يابن أخي، إن كنت إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالاً جمعنا لك من أموالنا حتى تكون أكثرنا مالاً، وإن كنت تريد به شرفًا سودناك علينا حتى لا نقطع أمرًا دونك، وإن كنت تريد به ملكًا ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك رئيًا تراه لا تستطيع رده عن نفسك طلبنا لك الطب، وبذلنا فيه أموالنا حتى نبرئك منه، فإنه ربما غلب التابع على الرجل حتى يداوى منه" حتى إذا فرغ عتبة ورسول الله يستمع منه قال:

"أقد فرغت يا أبا الوليد؟ "قال: "نعم"، قال: "فاسمع منى"، قال: "أفعل"، فقال: (بسم الله الرحمن الرحيم حم تَنزِيلٌ مِّنَ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ كِتَابٌ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لِّقَوْمٍ يَعْلَمُونَ بَشِيرًا وَنَذِيرًا فَأَعْرَضَ أَكْثَرُهُمْ فَهُمْ لا يَسْمَعُونَ وَقَالُوا قُلُوبُنَا فِي أَكِنَّةٍ مِّمَّا تَدْعُونَا إِلَيْهِ) (فصلت:1- 5). ثم مضى رسول الله فيها، يقرؤها عليه. فلما سمعها منه عتبة أنصت له، وألقى يديه خلف ظهره معتمدًا عليهما، يسمع منه، ثم انتهى رسول الله إلى السجدة منها فسجد ثم قال:"قد سمعت يا أبا الوليد ما سمعت، فأنت وذاك". فقام عتبة إلى أصحابه، فقال بعضهم لبعض:"نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بغير الوجه الذي ذهب به" فلما جلس إليهم قالوا:"ما وراءك يا أبا الوليد"؟ قال: "ورائي أني سمعت قولاً والله ما سمعت مثله قط، والله ما هو بالشعر ولا بالسحر، ولا بالكهانة، يا معشر قريش، أطيعوني واجعلوها بي، وخلوا بين هذا الرجل وبين ما هو فيه فاعتزلوه، فوالله ليكونّن لقوله الذي سمعت منه نبأ عظيم، فإن تصبه العرب فقد كفيتموه بغيركم، وإن يظهر على العرب فملكه ملككم، وعزه عزكم، وكنتم أسعد الناس به"، قالوا: "سحرك والله يا أبا الوليد بلسانه، قال: هذا رأيي فيه، فاصنعوا ما بدا لكم". [57]

والشاهد في هذا النص أن النبي أحسن الإصغاء لعتبة، وأعطاه الفرصة كاملة؛ حيث ظل عتبة يتحدث بما شاء كيفما شاء دونما مقاطعة أو تعليق، حتى إذا أنهى كلامه، أخذ النبي دوره في الحديث بعد أن اطمئن إلى أن عتبة أفرغ ما في جعبته، واتمم رسالته، وقد نتج عن حسن الإصغاء أن استمع عتبة للنبي دون مقاطعة أيضا ردا منه على أدبه معه.

خلاصة

تأسيسا على تم عرضه وبيانه، نستجيز القول إن النبي حرص منذ البدء على الاستعانة بكل آليات الإقناع المتاحة والتي تمكّنه من النفاذ إلى عقل المتلقي وقلبه وامتلاكهما والتأثير فيهما، وجعلهما ينصاعان إلى ما يدعو إليه في غير إكراه،

فوظف المناشدة العاطفية، والمناشدة العقلية، آلية إنشاء المعاني، وتقنية حسن الإصغاء، متوكلا على الله، معتدا بعدته ومؤهلاته.

هوامش الدراسة

---

[1] انظر: محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، (المكتبة العصرية- الدار النموذجية، 1999)، باب القاف.

[2] ابن فارس، أبو الحسين أحمد، معجم مقاييس اللغة، ط 1، ترجمة عبد السلام هارون، (دمشق، دار الفكر ، 1979)،ج 5، ص 32.

[3] جيهان أحمد رشتي، الأسس العلمية لنظريات الإعلام، (دار الفكر، القاهرة، 1978)، ص 171.

[4] عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، خلفيته النظرية وآلياته العملية، (الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية،2005)، ص 17.

[5] نعمان عبد الحميد بوقرة، القيمة الحجاجية في النص الإشهاري، ضمن كتاب: الحجاج: مفهومه ومجالاته، ط1، إعداد وتقديم حافظ اسماعيلي علوي، (الأردن، عالم الكتاب الحديث، 2010)، ج 4، ص 276.

[6] هنريش بليث، البلاغة والأسلوبية نحو نموذج سيمائي لتحليل النص، ترجمة محمد العمري، (المغرب، أفريقيا للنشر، 1999)، ص 64 .

[7] أنظر في الموضوع: حسان الباهي، الحوار ومنهجية التفكير النقدي ، (إفريقيا الشرق، 2004)، ص 224.

[8] أنظر:عبد الهادي بن ظاهر الشهري، استراتيجيات الخطاب:مقاربة لغوية تداولية، ط1، (لبنان،دار الكتاب الجديد المتحدة، 2004)، ص445 وما بعدها.

[9] عبدالله صولة، الحجاج: أطره ومنطلقاته وتقنياته من خلال "مصنف في الحجاج _ الخطابة الجديدة لبرلمان وتيتكاه، ضمن كتاب: أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، (تونس، منشورات كلية الآداب منوبة، 1998)، ص 300 وما بعدها.

[10] أنظر: علي آيت أوشان، السياق والنص الشعري، من البنية إلى السياق، ط 1، (المغرب، دار الثقافة للنشر والتوزيع، مطبعة النجاح الجديدة، 2000)، ص 71.

[11] Mawinkalins and Herpert. Appelson .persuasion: how opmins andattides are changed .N.Y: springer pulishing co .1970. p 02.

[12] نص الحديث: حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ قَالَ حَدَّثَنِي إِبْرَاهِيمُ بْنُ سَعْدٍ عَنْ صَالِحٍ عَنْ ابْنِ شِهَابٍ قَالَ أَخْبَرَنِي عُرْوَةُ بْنُ الزُّبَيْرِ أَنَّ زَيْنَبَ بِنْتَ أُمِّ سَلَمَةَ أَخْبَرَتْهُ أَنَّ أُمَّهَا أُمَّ سَلَمَةَ رَضِيَ اللَّهُ

عَنْهَا زَوْجَ النبي أَخْبَرَتْهَا عَنْ رَسُولِ اللَّهِ أَنَّهُ سَمِعَ خُصُومَةً بِبَابِ حُجْرَتِهِ فَخَرَجَ إِلَيْهِمْ فَقَالَ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ وَإِنَّهُ يَأْتِينِي الْخَصْمُ فَلَعَلَّ بَعْضَكُمْ أَنْ يَكُونَ أَبْلَغَ مِنْ بَعْضٍ فَأَحْسِبُ أَنَّهُ صَدَقَ فَأَقْضِيَ لَهُ بِذَلِكَ فَمَنْ قَضَيْتُ لَهُ بِحَقِّ مُسْلِمٍ فَإِنَّمَا هِيَ قِطْعَةٌ مِنْ النَّارِ فَلْيَأْخُذْهَا أَوْ فَلْيَتْرُكْهَا. أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، (دار الريان للتراث، 1986)، كتاب المظالم، باب "إثم من خاصم في باطل وهو يعلمه" حديث رقم (2458).

[13] نص حديث خديجة رضي الله عنها: "كَلَّا، وَاللَّهِ لا يُخْزِيكَ اللَّهُ أَبَدًا، إِنَّكَ لَتَصِلُ الرَّحِمَ، وَتَحْمِلُ الْكَلَّ، وَتَكْسِبُ الْمَعْدُومَ، وَتَقْرِي الضَّيْفَ، وَتُعِينُ عَلَى نَوَائِبِ الْحَقِّ". ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، مرجع سابق، كتاب التعبير، رقم (6581).

[14] نص الواقعة: عن ابن عباس قال: "ما نزلت هذه الآية { وأنذر عشيرتك الأقربين} ورهطك منهم المخلصين خرج رسول الله حتى صعد الصفا فهتف يا صباحاه فقالوا من هذا الذي يهتف قالوا محمد فاجتمعوا إليه فقال يا بني فلان يا بني فلان يا بني فلان يا بني عبد مناف يا بني عبد المطلب فاجتمعوا إليه فقال أرأيتكم لو أخبرتكم أن خيلا تخرج بسفح هذا الجبل أكنتم مصدقي قالوا ما جربنا عليك كذبا قال فإني نذير لكم بين يدي عذاب شديد قال فقال أبو لهب تبا لك أما جمعتنا إلا لهذا ثم قام فنزلت هذه السورة تبت يدا أبي لهب وقد تب". ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، مرجع سابق، كتاب تفسير القرآن، (4492).

[15] نص الواقعة: قال مقاتل: نزلت في أبي جهل، وذلك أنه طاف بالبيت ذات ليلة ومعه الوليد بن المغيرة، فتحدثا في شأن النبي صلى الله عليه وسلم، فقال أبو جهل: والله إني لأعلم أنه لصادق! فقال له: مه! وما دلك على ذلك! قال: يا أبا عبد شمس، كنا نسميه في صباه الصادق الأمين، فلما تم عقله وكمل رشده، نسميه الكذاب الخائن! والله إني لأعلم أنه لصادق! قال: فما يمنعك أن تصدقه وتؤمن به! قال: تتحدث عني بنات قريش أني قد اتبعت يتيم أبي طالب من أجل كسرة، واللات والعزى إن اتبعته أبدا، فنزلت: (وَخَتَمَ عَلَىٰ سَمْعِهِ وَقَلْبِهِ) (الجاثية:23).أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، تحقيق عبد الله بن عبد المحسن التركي، ط 1، (بيروت، مؤسسة الرسالة، 2006)، ج 19،ص 163.

[16] نص الواقعة: عن ابن عباس ـ رضي الله عنهما ـ أن أبا سفيان ابن حرب أخبره أن هرقل أرسل إليه في ركب من قريش، ... فقال: أيكم أقرب نسباً بهذا الذي يزعم أنه نبي؟ فقال أبو سفيان : فقلت: أنا أقربهم نسباً، فقال: أدنوه مني وقربوا أصحابه فاجعلوهم عند ظهره، ثم قال لترجمانه: قل لهم إني سائل عن هذا الرجل فإن كذبني فكذبوه، فو الله لولا الحياء من أن يأثروا عليَّ كذباً لكذبت عليه، ثم كان أول ما سألني عنه أنه قال: كيف نسبه فيكم؟ قلت: هو فينا ذو نسب، قال: فهل قال هذا القول أحد منكم قط قبله؟ قلت: لا، قال: فهل كان من آبائه من ملك؟ قلت: لا، قال:

فأشراف الناس يتبعونه أم ضعفاؤهم؟ قلت: بل ضعفاؤهم، قال: أيزيدون أم ينقصون؟ قلت: بل يزيدون، قال: فهل يرتد أحد منهم، سخطة لدينه بعد أن يدخل فيه؟، قلت: لا، قال: فهل كنتم تتهمونه بالكذب قبل أن يقول ما قال؟، قلت: لا،...." أبو القاسم سليمان بن أحمد الطبراني، المعجم الكبير، تحقيق: حمدي بن محمد السلفي، (القاهرة، مكتبة ابن تيمية)، م1ـ ص 234.

[17] أنظر: عبد الملك بن هشام بن أيوب الحميري، السيرة النبوية، (جدة، مؤسسة علوم القرآن)، ج1، ص 195.

[18] أنظر: المرجع نفسه، ج1، ص 197.

[19] أنظر: المرجع نفسه، ج 2، ص 483.

[20] مصطفى صادر الرافعي، إعجاز القرآن والبلاغة النبوية، ط 1، (بيروت، دار الكتاب العربي، 2001)، ص 324.

[21] أبو عثمان عمرو بن بحر الجاحظ، البيان والتبيين، ط7 ، تحقيق: عبد السلام هارون، (القاهرة، مكتبة الخانجي، 1998)، ج 2، ص 16/ 17.

[22] أبو عثمان عمرو بن بحر الجاحظ، البيان والتبيين، المرجع السابق، ص 17/ 18.

[23] أنظر: عباس محمود العقاد، عبقرية محمد، (دار الكتاب العربي، 1969)، ص 291.

[24] ناظم عودة خضر، الأصول المعرفية لنظرية التلقي، ط1، (مصر، دار الشروق، 1997)، ص 25.

[25] أنظر: إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي الدمشقي، البداية والنهاية، (السعودية، دار عالم الحديث، 2003)، ج 4، ص 239/ 240.

[26] روى ربيعة بن عباد الديلي رضي الله عنه وكان جاهلياً فأسلم، قال: رأيت رسول الله بصر عيني بسوق ذي المجاز يقول: يا أيها الناس قولوا : لا إله إلا الله تفلحوا، ويدخل في فجاجها والناس متقصفون عليه، فما رأيت أحداً يقول شيئاً، وهو لا يسكت، يقول: أيها الناس قولوا :لا إله إلا الله تفلحوا. أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد، مسند الإمام أحمد، (دار إحياء التراث العربي، 1993)، رقم (15448).

عَنِ ابْنِ عُمَرَ ، قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ : " بُعِثْتُ بِالسَّيْفِ حَتَّى يُعْبَدَ اللَّهُ لَا شَرِيكَ لَهُ ، وَجُعِلَ رِزْقِي تَحْتَ ظِلِّ رُمْحِي ، وَجُعِلَ الذِّلَّةُ وَالصَّغَارُ عَلَى مَنْ خَالَفَ أَمْرِي ، وَمَنْ تَشَبَّهَ بِقَوْمٍ فَهُوَ مِنْهُمْ ". أحمد بن محمد بن حنبل، مسند الإمام أحمد،المرجع السابق، رقم (4969).

[27] عَنْ عَاصِمِ بْنِ عُمَرَ بْنِ قَتَادَةَ، وَيَزِيدَ بْنِ رُومَانَ، وَغَيْرِ هَؤُلاءِ أَيْضًا قَدْ حَدَّثَنِي، قَالُوا: أَقَامَ رَسُولُ اللَّهِ بِمَكَّةَ ثَلاثَ سِنِينَ مِنْ أَوَّلِ نُبُوَّتِهِ مُسْتَخْفِيًا، ثُمَّ أَعْلَنَ فِي الرَّابِعَةِ، فَدَعَا النَّاسَ إِلَى الإِسْلامِ عَشْرَ سِنِينَ يُوَافِي الْمَوَاسِمَ كُلَّ عَامٍ يَتَّبِعُ الْحَاجَّ فِي مَنَازِلِهِمْ فِي الْمَوَاسِمِ بِعُكَاظٍ وَمَجَنَّةَ وَذِي الْمَجَازِ يَدْعُوهُمْ إِلَى أَنْ يَمْنَعُوهُ حَتَّى يُبَلِّغَ رِسَالاتِ رَبِّهِ وَلَهُمُ الْجَنَّةُ، فَلا يَجِدُ أَحَدًا يَنْصُرُهُ وَلا يُجِيبُهُ، حَتَّى

إِنَّهُ لَيَسْأَلُ عَنِ الْقَبَائِلِ وَمَنَازِلِهَا قَبِيلَةً قَبِيلَةً، وَيَقُولُ: " يَا أَيُّهَا النَّاسُ، قُولُوا: لا إِلَهَ إِلا اللَّهُ تُفْلِحُوا وَتَمْلِكُوا بِهَا الْعَرَبَ، وَتَذِلَّ لَكُمُ الْعَجَمُ، وَإِذَا آمَنْتُمْ كُنْتُمْ مُلُوكًا فِي الْجَنَّةِ... ". محمد بن سعد بن منيع الزهري، الطبقات الكبرى، حديث رقم (518).http://library.islamweb.net

[28] محمد قطب، لا إله إلا الله عقيدة وشريعة ومنهاج حياة، (القاهرة، دار الشروق، 1995)، ص 18.

[29] عنْ قَتَادَةَ، عَنْ زُرَارَةَ بْنِ أَوْفَى، عَنْ سَعْدِ بْنِ هِشَامٍ، قَالَ: سَأَلْتُ عَائِشَةَ، رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا، عَنْ خُلُقِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالَتْ: "كَانَ خُلُقُهُ الْقُرْآنَ". محمد بن إسماعيل البخاري، خلق أفعال العباد، تحقيق فهد بن سليمان الفهيد، (دار أطلس الخضراء للنشر والتوزيع، 1978)، حديث رقم (129).

[30] ابن حجر، أحمد بن علي، الإصابة في تمييز الصحابة، ط1، تحقيق: علي البجاوي، (بيروت، دار الجيل، 1421 ه)، ج 1، ص 538.

[31] ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، مرجع سابق، كتاب بدء الخلق ، باب صفة النار وأنها مخلوقة، حديث رقم (3094).

[32] جاء في كتاب أسباب النزول: نزلت في رَهْطٍ من قُريش، قالوا: يا محمدُ! هَلُمَّ فاتَّبِعْ ديننا ونتبع دينَك: تعبدُ آلهتَنا سنة، ونعبدُ إلهك سنة. فإن كان الذي جئت به خيراً ممَّا بأيدينا، [كنا] قد شَرَكْناك فيه، وأخذْنا بحظنا منه. وإن كان الذي بأيدينا، خيراً مما في يَديك، [كنت] قد شركتنا في أمرنا، وأخذت بحظك. فقال: معاذَ اللهِ أن أشركَ به غيرَه. فأنزل الله تعالى: { قُلْ يٰأَيُّهَا ٱلْكَافِرُونَ} إلى آخر السورة. فَغَدَا رسولُ الله ﷺ إلى المسجد الحرام، وفيه الْمَلأُ من قريش، فقرأها عليها حتى فَرغ من السورة. فأَيسُوا منه عند ذلك . أبو الحسن علي بن أحمد بن محمد بن علي الواحدي، أسباب النزول، (دار الكتب العلمية، 2000،) ص 874.

وروى ابن إسحاق : "... ثم إنهم مشوا إلى أبي طالب مرة أخرى، فقالوا له: يا أبا طالب، إن لك سنا وشرفا ومنزلة فينا، وإنا قد استنهيناك من ابن أخيك فلم تنهه عنا، وإنا والله لا نصبر على هذا من شتم آبائنا، وتسفيه أحلامنا، وعيب آلهتنا، حتى تكفه عنا، أو ننازله وإياك في ذلك، حتى يهلك أحد الفريقين، أو كما قالوا له. (ثم) انصرفوا عنه، فعظم على أبي طالب فراق قومه وعداوتهم، ولم يطب نفسا بإسلام رسول الله ﷺ ولا خذلانه. فبعث إلى رسول الله ﷺ ، فقال له: يا ابن أخي، إن قومك قد جاءوني، فقالوا لي كذا وكذا، للذي كانوا قالوا له، فأبق علي وعلى نفسك، ولا تحملني من الأمر ما لا أطيق؛ قال: فظن رسول الله ﷺ أنه قد بدا لعمه فيه بداء أنه خاذله ومسلمه، وأنه قد ضعف عن نصرته والقيام معه. قال: فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : يا عم، والله لو وضعوا الشمس في يميني، والقمر في يساري على أن أترك هذا الأمر حتى يظهره الله، أو أهلك فيه،

ما تركته قال: ثم استعبر رسول الله ، فبكى ثم قام، فلما ولى ناداه أبو طالب، فقال: أقبل يا ابن أخي، قال: فأقبل عليه رسول الله ، فقال: اذهب يا ابن أخي، فقل ما أحببت، فوالله لا أسلمك لشيء أبدا." ينظر : ابن هشام، السيرة النبوية، مرجع سابق، ج 1، ص 266 وما بعدها.

[33] أنظر : ابن هشام، السيرة النبوية، مرجع سابق، ج 2 ص 38.

[34] ينظر: محمد العمري، في بلاغة الخطاب الإقناعي، مدخل نظري وتطبيقي لدراسة الخطابة العربية، الخطابة في القرن الأول نموذجا، (المغرب، إفريقيا الشرق، 2002)، ص 24 و31 .

[35] ينظر: عبد الكريم زيدان ، أصول الدعوة ، ط 8، (بيروت، مؤسسة الرسالة ، 1418)، ص 437.

[36] ينظر: التهامي نفـرة، سيكولوجية القصة في القرآن، (تونس، الشركة التونسية للتوزيع، 1974)، ص451 .

[37] نص الحديث: عن أبي سلمة عن أبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: " ينزل ربنا تبارك وتعالى كل ليلة إلى السماء الدنيا حين يبقى ثلث الليل الآخر ، فيقول : من يدعوني فأستجيب له ؟ ، من يسألني فأعطيه ؟ من يستغفرني فأغفر له" . أبو الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم النيسابوري، صحيح مسلم، مرجع سابق، كتاب صلاة المسافرين وقصرها، باب الترغيب في الدعاء والذكر في آخر الليل والإجابة فيه،1/ 521.

[38] نص الحديث:حدثنا قتيبة بن سعيد حدثنا جرير عن عبد العزيز وهو ابن رفيع عن زيد بن وهب عن أبي ذر قال خرجت ليلة من الليالي فإذا رسول الله صلى الله عليه وسلم يمشي وحده ليس معه إنسان قال فظننت أنه يكره أن يمشي معه أحد قال فجعلت أمشي في ظل القمر فالتفت فرآني فقال من هذا فقلت أبو ذر جعلني الله فداءك قال يا أبا ذر تعالى قال فمشيت معه ساعة فقال إن المكثرين هم المقلون يوم القيامة إلا من أعطاه الله خيرا فنفح فيه يمينه وشماله وبين يديه ووراءه وعمل فيه خيرا.... أبو الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم النيسابوري، صحيح مسلم، مرجع سابق، كتاب الزكاة ، باب الترغيب في الصدقة، ص 63.

[39] نص الحديث: حدثنا أبو نعيم حدثنا أبو الأشهب عن الحسن أن عبيد الله بن زياد عاد معقل بن يسار في مرضه الذي مات فيه فقال له معقل إني محدثك حديثا سمعته من رسول الله صلى الله عليه وسلم سمعت النبي يقول ما من عبد استرعاه الله رعية فلم يحطها بنصيحة إلا لم يجد رائحة الجنة. ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، مرجع سابق، كتاب الأحكام ، باب من استرعى رعية فلم ينصح، 8/ 107.

[40] نص الحديث: وحدثني الحسن بن علي الحلواني حدثنا أبو توبة حدثنا معاوية وهو ابن سلام عن زيد يعني أخاه أنه سمع أبا سلام قال حدثني الحكم بن ميناء أن عبد الله بن عمر وأبا هريرة حدثاه

أنهما سمعا رسول الله يقول على أعواد منبره لينتهين أقوام عن ودعهم الجمعات أو ليختمن الله على قلوبهم ثم ليكونن من الغافلين." أبو الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم النيسابوري، صحيح مسلم، مرجع سابق، كتاب الجمعة باب التغليظ في ترك الجمعة، 2/ 591.

[41] نص الحديث: عَنْ كُرَيْبٍ مَوْلَى ابْنِ عَبَّاسٍ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَبَّاسٍ، أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ رَأَى خَاتَمًا مِنْ ذَهَبٍ فِي يَدِ رَجُلٍ فَنَزَعَهُ فَطَرَحَهُ، وَقَالَ:" يَعْمِدُ أَحَدُكُمْ إِلَى جَمْرَةٍ مِنْ نَارٍ فَيَجْعَلُهَا فِي يَدِهِ". فَقِيلَ لِلرَّجُلِ بَعْدَمَا ذَهَبَ رَسُولُ اللَّهِ : خُذْ خَاتَمَكَ انْتَفِعْ بِهِ، قَالَ: وَاللَّهِ لا آخُذُهُ أَبَدًا وَقَدْ طَرَحَهُ رَسُولُ اللَّهِ . أبو الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم النيسابوري، صحيح مسلم، مرجع سابق، حديث رقم (2090).

[42] ينظر: محمد الصباغ :التصوير الفني في الحديث النبوي، ط1 ، (بيروت، المكتب الإسلامي)، ص 514.

[43] ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، مرجع سابق،كتاب الجهاد والسير، باب الغدوة والروحة في سبيل الله وقاب قوس أحدكم من الجنة، حديث رقم (2639).

[44] ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، مرجع سابق، حديث رقم (2942).

[45] انظر: محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن، ط 5، (بيروت، دار التعارف، 1987)، ص 29 وما بعدها.

[46] أبو العباس تقي الدين ابن تيمية، درء تعارض العقل والنقل، ط 2، تحقيق محمد رشاد سالم، (منشورات جامعة الإمام محمد بن سعود)، ج1 ، ص 235 ، 236 .

[47] أحمد بن حنبل، مسند الإمام أحمد،المرجع السابق، ج 5 ، ص 256.

[48] ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، مرجع سابق، كتاب الشركة، باب هل يقرع في القسمة...، حديث رقم (2313).

[49] نص الحديث: عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رجلاً أتى النبي فقال يا رسول الله ولد لي غلام أسود، فقال هل لك من أيل؟ قال نعم، قال ما ألوانها ؟ قال حمر قال : هل فيها من أورق قال نعم ، قال فأني ذلك قال: نزعه عرق قال : فلعل ابنك هذا نزعه. ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، مرجع سابق، كتاب الطلاق، باب إذا عرض بنفي الولد، حديث رقم (4999).

[50] هنريش بليث، البلاغة والأسلوبية:نحو نموذج سيميائي لتحليل النص، ترجمة وتقديم وتعليق محمد العمري، ط1 ، (المغرب، دراسات سال)، ص64 .

[51] أنظر: باكر مصطفى، معتصم، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، سلسلة كتاب الأمة، (قطر، منشورات وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، عدد 95/ 2003)، ص 46.

[52] محمد بن عيسى بن سورة الترمذي، سنن الترمذي، (دار الكتب العلمية)، حديث رقم(2418).

[53] ابن حجر العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، كتاب الرقاق، باب فضل الفقر، حديث رقم (6082).

[54] أحمد بن حنبل، مسند الإمام أحمد، مرجع السابق، حديث رقم (7219).

[55] خالد حسين حمدان، الإقنـــــاع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم: دراسة وصفيَّة تحليليَّة، بحث مقدم في مؤتمر الدعوة الإسلامية ومتغيرات العصر: 16/ 17 أفريل 2005 بالجامعة الإسلامية بغزة. الموقع الإليكتروني لجامعة أم القرى بالمملكة العربية السعودية، http://uqu.edu.sa/page/ar/59379#_edn85

[56] إريك فروم، فن الإصغاء، ترجمة محمود منقذ الهاشمي، (دمشق، منشورات اتحاد الكتاب العرب، 2004)، ص 11.

[57] سيرة ابن هشام، السيرة النبوية، مرجع سابق، ج 1، ص ص 294، 293.